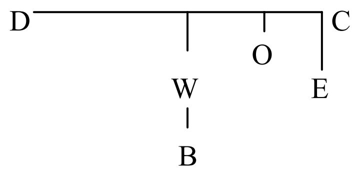
NICOLETA NEŞU

ARGUMENTAREA CA „TIP DE DISCURS”

Se spune că, spre deosebire de filozofia înaintaşilor, în speță cea clasică, ce era „înțelepciune”, filozofia de astăzi este „argumentare” (Marga 1992, p. 131). Privit din unghiul filozofic, argumentare înseamnă folosire discursivă a limbajului, adică un fenomen de comunicare, înțelegându-se prin aceasta „transpunerea propozițiilor [în sens logic, n.n.] în exprimări” (*ibidem*). Din punct de vedere filozofico-logic, structura argumentării, ilustrată prin schema lui Toulmin (1975)



C = concluzia/teza de argumentare
D = datele inițiale
W = justificarea
B = termenul/backing
O = operator modal
E = condiții de exceptare

a fost îmbogățită de J. Habermas (Habermas 1983, p. 442). Redăm în continuare această schemă, deoarece ea scoate în evidență trăsăturile distinctive ale celei mai vechi clasificări a tipurilor discursive, respectiv *discurs teoretic* (ce se desfăşoară în jurul pretențiilor de adevăr al celor susținute şi care necesită o întemeiere teoretică) versus *discurs practic* (organizat în jurul pretenției de justețe a ordinelor şi a aprecierilor şi care are o întemeiere practică).

	Discurs teoretic	**Discurs practic**
C (concluzia) (teza de argumentat)	Susțineri	Ordine/apreciere
Pretenția de validitate controversată	Adevărul	Justețea
Ceea ce este solicitat de oponenți	Explicații	Justificări
D (datele de la care se pleacă)	Cauze (pentru evenimente) Motive (pentru acțiuni)	Temeiuri
W (justificarea)	Uniformități empirice Ipoteze privind legile	Norme sau principii de acțiune sau apreciere

DACOROMANIA, serie nouă, V–VI, 2000–2001, Cluj-Napoca, p. 263-276

	Discurs teoretic	Discurs practic
B (termenul)	Observații, constatări, rezultate ale interogării	Judecarea trebuințelor semnificative (valori, consecințe secundare etc.)

Tot din perspectivă filozofică, argumentarea reprezintă „o formă de întemeiere, alături de demonstrație, dar diferită de aceasta, deoarece promovarea unei concluzii nu depinde doar de necesitatea logic-formală, ci şi de acceptarea prealabilă a unor premise şi de condiții pragmatice, aici lipsind în general o astfel de necesitate" (Marga 1992, p. 134). Văzută ca „ansamblu de tehnici discursive ce provoacă sau sporesc adeziunea auditorului la tezele prezentate" (Perelman 1970, p. 13), ca strategie ce vizează să inducă o anumită opinie asupra unei situații, fenomen, persoane etc., argumentarea se opune şi trebuie opusă raționamentului sau deducției. J. Moeschler (1985 p. 46) afirma că „[…] il est nécessaire d'opposer, argumenter, àprouver et déduire. Un discours argumentatif n'est pas un discours apportant àproprement parler des preuves, ni un discours fonctionnant sur les principes de la déduction logique. En d'autres termes, argumenter ne revient pas à démontrer la vérité d'une assertion, ni à indiquer le caractére logiquement valide d'un raisonnement... Une argumentation consiste en une relation entre un ou des arguments et une conclusion". Dacă raționamentul prelucrează relații logice (adică relații între valorile de adevăr ale enunțurilor), argumentarea trebuie inclusă în „logica naturală" a discursului, discurs considerat ca strategia prin care se stabilizează propoziții particulare, acordându-li-se statutul de evidențe, generalități şi constrângeri logice şi normative (Vignaux 1976, p. 73). Ca urmare, privită ca „deducție naturală", argumentarea lucrează şi cu premise implicite şi, astfel, nu furnizează explicit toate „regulile jocului", antrenând subiectul argumentat în construcția discursului. Dacă luăm în considerare cele două tipuri de raționament distinse la începutul *Topicelor* de către Aristotel – demonstrația (ce are ca punct de plecare cunoştințele sigure) şi raționamentul dialectic (ce pleacă de la opinii admise) – argumentarea s-ar plasa undeva în perspectiva raționamentului deductiv, ce porneşte de la nişte propoziții inițiale şi conduce la consecințe ce rezultă în mod necesar; demonstrația, pe de altă parte, este un tip de deducție pentru care nu avem alte ipoteze decât axiomele teoriei de la care se porneşte. Distincția argumentare/demonstrație se reduce, astfel, la distincția, mai generală, limbaj natural/limbaj artificial, sau, mai precis, logică naturală/logică rațională (vezi şi Tuțescu 1986, p. 55).

Redăm, în continuare, doar câteva dintre aceste distincții: 1) demonstrația relevă valorile adevărat/fals, în timp ce argumentarea vizează influențarea unei opinii sau justificarea unei decizii; 2) demonstrația este intrinsecă şi nu se măsoară prin eficacitate; argumentarea se adresează *aici* şi *acum* şi vrea să persuadeze; 3) demonstrația este obiectivă, nonsubiectivă, exprimată în termeni perfect univoci, ce interzic, în principiu, orice „investiție" enunțiativă; argumentarea este subiectiv orientată, este un fapt social şi enunțativ; 4) demonstrația este tautologică, ea explicitează, în timp ce argumentarea este întotdeauna relativă la o situație, ea

deconstruieşte pentru a construi din nou, deci transformă; 5) demonstraţia lucrează cu adevăruri demonstrate; argumentarea are de-a face cu adevăruri sau opinii admise (de fapt, Aristotel spune că argumentarea nu există decât apropo de opinii). De aceea, domeniul argumentativ este străbătut de două aspecte: opiniile, pe de-o parte, şi dezacordul lor, pe de altă parte, el fiind constituit de verosimil, probabil, plauzibil (modalităţi care, de altfel, se regăsesc cu uşurinţă în strategiile de construcţie a textului); din contră, domeniul demonstraţiei este străbătut de univoc. Cu toate acestea însă raporturile demonstraţie/argumentaţie nu sunt doar de tip opoziţional (Tuţescu 1986, p. 69–71), în sensul că între ele se stabilesc şi relaţii mult mai complexe, de genul celor de transpoziţie, modulare, chiar paternitate. Un exemplu în acest sens îl constituie ştiinţele avansate care recurg, deseori, în cadrul demonstraţiei, la argumentaţie pentru a-şi justifica tezele şi ipotezele, uneori chiar şi controversele (J. Moeschler consideră discursul ştiinţific ca un contraexemplu semnificativ, pentru că îmbină demonstraţia cu argumentaţia – Moeschler 1985, p. 47). Nu există, astfel, o ruptură definitivă între raţionamentul demonstrativ şi cel argumentativ, în sensul că natura primului este adaptată cercetării teoretice, în timp ce natura argumentării este proprie mai ales exigenţelor de natură practică. De aceea, mai degrabă, distincţia demonstraţie/argumentare lasă loc distincţiei între argumente de constrângere *versus* argumente de tip persuasiv (Tuţescu 1986, p. 71), mult mai prolifice.

Câteva dintre trăsăturile generale ale argumentării devin evidente, tocmai din această punere în paralel a argumentaţiei cu demonstraţia (vezi Perelman 1958; Tuţescu 1986; Moeschler 1985):

a. O primă trăsătură situează argumentaţia în *câmpul faptelor sociale*, prin intervenţia mai multor persoane: producătorul, subiectul care argumentează şi auditoriul, subiectul argumentat. Aceştia din urmă reprezintă un factor esenţial în structurarea oricărui demers de tip argumentativ, Perelman (1970) susţinând că argumentarea presupune existenţa unui contact intelectual şi că ea trebuie să se realizeze, de aceea, într-o comunitate spirituală, intelectuală. Argumentarea se organizează în jurul unui anumit tip de auditoriu care este, tot după Perelman, întotdeauna, pentru cel care argumentează, o *construcţie*, mai mult sau mai puţin sistematizată, un element teoretic, abstract şi nicidecum reunirea indivizilor ca prezenţe fizice. Această „comunitate” spirituală se organizează pe baza unor motivaţii de ordin social sau profesional, pe baza unui grad de cultură comun, a unor centre de interes şi, nu în ultimul rând, are origini de natură psihologică şi sociologică. Tratatul postulează existenţa a trei specii de auditor, cărora le corespund trei tipuri specifice de argumentare:

1) *Universal* (= umanitatea), şi în această ipostază argumentarea trebuie să convingă, la nivelul evidenţelor, de validitatea absolută şi atemporală, independentă de contigenţe locale sau istorice, a celor susţinute. Probele aduse ţin şi ele de spaţiul evidenţei, sunt, de obicei, preponderent logice. Autorul tratatului afirmă că fiecare cultură, în parte, şi fiecare individ au propria lor concepţie despre auditoriul universal.

2) *Interlocutorul* sau auditoriul format în şi prin dialog, dezbatere, discuţie, controversă etc. De aici, esenţa profundă a argumentării, natura sa dialogală. De menţionat că acest tip de auditoriu lasă urme şi influenţează direct strategiile argumentative.

3) *Subiectul însuşi* (în dezbateri, de exemplu). Acesta este un spaţiu particular al argumentării şi, de multe ori, subiectul care deliberează este considerat ca o încarnare a auditoriului universal.

Trebuie făcută şi menţiunea că, în argumentarea din discursurile propagandistice doctrinare, sindicale, uneori chiar şi publicitare, concepţia şi difuzarea constituie opere de grup, nu individuale (detalii sunt furnizate de socio- şi psiholingvistică).

b. A doua trăsătură scoate în evidenţă faptul că argumentarea trebuie privită ca un ansamblu de tehnici sau strategii discursive prin care enunţiatorul vrea să exercite o influenţă asupra destinatarului, vrea să-l determine să adere la propunerea lui. Această caracteristică situează argumentarea în *câmpul acţional*, prin faptul că se încearcă să se producă o modificare a dispoziţiilor interioare ale celui argumentat, se declanşează o acţiune asupra lui, iar tehnicile discursive ce o susţin vizează o schimbare de stare (S1 → S2), o modificare în convingerile, credinţele sau acţiunile celui căruia i se adresează. Tipul de discurs propriu argumentării este, deci, *discursul eficient*. Dacă este îndreptată spre viitor, argumentarea îşi propune să provoace o acţiune sau să o pregătească, prin mijloace discursive.

c. În al treilea rând, argumentarea presupune şi uzajul unor elemente raţionale, în sensul că ea păstrează raporturi cu logica şi cu raţionamentele ei. Putem depista, astfel, *justificări* (ca elemente-probă/dovadă aduse în susţinerea tezelor propuse), dar şi *explicaţii, definiţii* etc., cu alte cuvinte mecanisme ce aparţin „logicii sociale şi comunicative” (vezi şi Habermas 1983). Argumentarea a fost numită şi „raţionament de opinie” (Perelman 1970), ce se bazează pe o înlănţuire a enunţurilor de tip logico-discursiv, enunţuri ce formează un macroact de limbaj. Putem spune, deci, că dialectica argumentării este dată de alăturarea şi intersectarea a două aspecte: cel al dimensiunii persuasive, tradusă în influenţa exercitată asupra destinatarului, şi cel al dimensiunii raţionalităţii, manifestată în logica discursivă.

După o perioadă lungă de timp, în care retorica era înscrisă strict în apanajul literar, asistăm astăzi la un reviriment retoric, de această dată, interdisciplinar, a ceea ce numim „noua retorică” (vezi sintagme de tipul „retorica limbajului”, „retorica imaginii”, „retorica muzicală”, „argumentaţia în discursul juridic, cotidian” etc.). Scopul principal al creatorilor „vechii” retorici nu era neapărat transmiterea obiectivă a unei informaţii aparţinând unui anumit domeniu, ci, mai degrabă, *persuasiunea*, câştigarea adeziunii publicului pentru o teză, nu întotdeauna ireproşabilă din unghiul raportului adevărat/fals. Scopurile acestei retorici erau, după Cicero, *ut probet, ut delectet, ut flectat* (a dovedi, a încânta, a emoţiona). Preocupările principale ale lui Aristotel şi ale celorlalţi retoricieni erau atingerea acestor trei scopuri printr-o argumentaţie cât mai solidă, prin seducerea

publicului cu ajutorul etalării unor calităţi ireproşabile din punctul de vedere al moralităţii şi prin manipularea afectelor auditoriului. Structura ternară a clasicei *inventio* corespunde întocmai acestor strategii, iar organizarea părţilor discursive *dispositio* îşi păstrează actualitatea. Discursul public persuasiv trebuie şi ar trebui şi astăzi să respecte cele şase părţi: *exordium*, în care se încearcă stârnirea interesului auditoriului pentru tema ce urmează să fie tratată; *propositio* sau enunţarea tezei pledoariei; *naratio*, materialul faptic propriu-zis; *confirmatio,* în care se trece la argumentarea tezei şi a punctului de vedere susţinut de autor; *refutatio*, care trebuie să susţină, prin preîntâmpinare, orice posibile obiecţii sau contraargumente, şi, în sfârşit, *peroratio*, ce constă în trecerea în revistă a principalelor teze şi idei expuse şi în desăvârşirea întregului demers persuasiv propus. (Pentru detalii vezi şi Dinu 1997, p. 85-91.) Tot în „vechea” retorică găsim şi primele preocupări legate de încercările de delimitate şi definire a funcţiilor comunicării. O primă clasificare a lor îi este datorată Stagiritului. Potrivit acestei clasificări, comunicarea publică poate îndeplini una dintre cele trei funcţii: *funcţia politică* (sau deliberativă), atunci când prin discurs se urmăreşte stabilirea oportunităţii sau inoportunităţii unei acţiuni cu caracter public; *funcţia forensică* (sau judiciară), atunci când prin discurs se încearcă dovedirea justiţiei sau injustiţiei unor fapte deja petrecute, fapte ce sunt supuse aprobării sau dezaprobării, şi *funcţia epidictică* (sau demonstrativă), atunci când prin discurs se exprimă elogiul sau blamarea unor persoane, satisfacţia/deplângerea unui eveniment favorabil sau a unei calamităţi.

Perspectiva modernă eliberează, întrucâtva, discursul de înţelegerea lui în termenii stricţi ai persuasiunii (rămân doar câteva „tipuri privilegiate”, cum ar fi cel politic sau publicitar) şi, în acelaşi timp, componenta emfatică devine tot mai puţin apreciată. Aceste lucruri duc la o reconsiderare a stilurilor discursului (*elocutio*, în termenii „vechii” retorici), o dată cu sporirea atenţiei în ceea ce priveşte *actio*, un concept postaristotelic, care cuprinde funcţia retorică a gesticulaţiei şi a parametrilor vocali, adică a ceea ce astăzi este cuprins în sintagma „comunicare nonverbală” (vezi şi Dinu 1997, p. 89–91).

Dincolo de aceste problematizări ale aspectelor logice sau filozofice pe care argumentarea le ridică, se situează încercările de ordonare a argumentativului în nişte scheme tipologice. Abordările de acest gen s-ar putea grupa în două mari direcţii (vezi Roventa-Frumuşani 2000, p. 82–87, sau Moeschler, Reboul 1999, p. 279–297): pe de o parte, argumentarea este văzută ca retorică/pragmatică integrată, evidenţiind prin aceasta posibilitatea de a studia structura argumentativă la nivelul sintactico-semantic ca „orientare internă a enunţurilor spre un anumit tip de concluzie”; pe de altă parte, argumentarea este văzută ca „retorică neintegrată”, dependentă de situaţia de discurs, de relaţia interpersonală, de nivelul de acceptabilitate etc. Ambele direcţii subliniază însă că argumentarea este prezentă în toate tipurile discursive (având, desigur, pondere diferită de la un tip la altul, în funcţie de finalitatea proprie fiecăruia). Pe de altă parte, majoritatea cercetătorilor a ajuns la concluzia că argumentarea trebuie privită dintr-o dublă perspectivă: ca

„orientare a discursului” (i.e. ca structură lingvistică înscrisă într-o sintagmă discursivă – „l’acte d’orientation argumentative sera l’acte fondamental de l’activité argumentative” – Moeschler 1985, p. 67) şi ca „orientare a interlocutorului” (i.e. efectul pragmatic persuasiv). Cert este că, în toate propunerile de modele tipologice, tipul textual sau discursiv „argumentativ” este unul dintre tipurile principale. Acest lucru presupune însă, credem noi, obligativitatea unor precizări:

1. Prima priveşte încercările de tipologizare a textelor. Acestea îşi propun, în mod declarat, să obţină o clasificare a textelor într-un număr variabil de tipuri fundamentale, pe baza a două categorii generale de criterii de clasificare: a. criterii ce iau în considerare situaţia de comunicare „ritualică” comună unui tip = criterii pragmatice, de utilizare sau extralingvistice. Tipurile textuale instituite în urma aplicării acestui criteriu sunt de genul „discurs electoral”, „discurs juridic”, „poem”, „reclamă” etc.; b. criterii ce iau în considerare structura proprie textelor ce constituie tipul textual respectiv = criterii semantico-sintactice, ce duc la identificarea tipurilor textuale „narativ”, „demonstrativ”, „argumentativ”, „expozitiv”. Ca urmare, tipul textual se instituie fie pe baza unuia dintre aceste criterii, fie, de cele mai multe ori, la intersecţia lor, având în vedere că toate aceste încercări de tipologizare recunosc că, în realitate, nu există un „tip pur”, ci, dimpotrivă, textele-ocurenţă prezintă o „îmbinare” de mai multe tipuri, în interiorul căreia poate fi observat un tip dominant şi unul sau mai multe recesive (este evidentă, credem noi, influenţa modelului semiotic morrisian care, în stabilirea principalelor tipuri textuale, pleacă tocmai de la combinarea criteriului semantic, al dimensiunii semnificaţiei, cu cel pragmatic, al utilizării, el afirmând că nu poate fi vorba de *unicitatea* unui mod de semnificare, ci doar de *dominaţia* unui aspect). În practica tipologică, se întâlneşte, astfel, cel mai adesea, tendinţa de a considera criteriul pragmatic ca supraordonat celui semantic, rezultând luarea în considerare, în demersul stabilirii tipului textual, în primul rând a finalităţii textului, a orientării lui spre un scop bine precizat şi, abia apoi, luarea în considerare şi analizarea strategiilor sintactice şi semantice, de la nivelul construcţiei materialului textual, pe care textul se clădeşte pentru a-i putea fi „recunoscut” scopul iniţial. Tipologia textelor ar trebui înţeleasă, deci, în sensul *predominării* unui tip într-un text, şi nicidecum exclusivist. De aceea, majoritatea cercetătorilor în domeniu sunt de acord că orice tentativă de tipologizare nu are sens decât cu condiţia să nu diminueze complexitatea proprie textului ca întreg, pentru că, practic, nu există nici o parte de discurs real în care să nu fie actualizate, concomitent, mai multe tipuri de text. Privit din această perspectivă, „tipul textual argumentativ” este un gen discursiv supraordonat în raport cu celelalte, în sensul că el este subiacent tuturor tipurilor discursive: narativ, descriptiv, explicativ, retoric, conversaţional etc. El are rolul de „reglator discursiv”, prin canalizarea discursului pe o anumită strategie, furnizându-i astfel pertinenţa de a obţine adeziunea interlocutorului, chiar şi în tipurile de texte cu alt scop şi care nu-şi propun în mod evident acest lucru.

De aceea, a studia deschiderile argumentative ale textului înseamnă a depista măsura în care un microtext contribuie la dimensiunea perlocuţionară a mesajului, la gradul lui înalt de pertinenţă (vezi Tuţescu 1986, p. 162-165). Este de la sine înţeles că deschiderea argumentativă va fi maximă în textele a căror finalitate principală este de natură practică şi se bazează pe actele de convingere şi persuasiune, cum ar fi textele conversaţionale, reclamele, discursurile politice, juridice etc.;

2. A doua precizare priveşte faptul că despre argumentare se vorbeşte la două niveluri textuale: după J. M. Adam „il ne faut pas plus confondre l'unité compositionnelle que je désigne sous le terme de séquence argumentative, avec l'argumentation en général” (Adam 1997, p. 103). În ceea ce o priveşte pe aceasta din urmă – argumentarea, în general – ea poate fi abordată, în concepţia aceluiaşi autor, din două perspective: fie la nivelul discursiv, al interacţiunii sociale, fie la nivelul organizării pragmatice, al textualităţii: „[...] la notion générale d'argumentation peut être abordée soit au niveau du discours et de l'interaction sociale, soit au niveau de l'organisation pragmatique de la textualité” (Adam 1997, p. 103). Privită la primul nivel, cel al interacţiunii sociale, argumentarea se poate descrie în termeni interlocuţionari; la al doilea nivel, cel al textualităţii, argumentarea se poate descrie în termeni de „organizare secvenţială” a ei. „Si l'on définit l'argumentation comme la construction, par un énonciateur, d'une représentation discursive visant à modifier la représentation d'un interlocuteur à propos d'un objet de discours donné, on peut envisager le but argumentatif en termes de visée illocutoire. En revanche, si l'on considére l'argumentation comme une forme de composition élémentaire, ... on se situe au niveau de l'organisation séquentielle de la textualité” (Adam 1997, p. 104).

Cu alte cuvinte, fie privim argumentarea ca *trăsătură inerentă oricărui discurs*, integrată structurilor sintactico-semantico-pragmatice ale limbajului; din această perspectivă, argumentarea se găseşte undeva la punctul de congruenţă al retoricii (noţiunea de auditoriu ca organizator al mesajului) cu logica (procedurile de demonstraţie) şi este definită ca ansamblu de strategii discursive, ansamblu de mecanisme de înlănţuire a propoziţiilor, cu scopul precis de a etala structura logică discursivă în susţinerea afirmaţiilor/tezelor propuse (vezi Tuţescu 1998, p. 383); fie ca *tip distinct de text*, opus celorlalte tipuri, [altfel spus] la primul nivel este vorba despre un *tip de act*, *ACTUL ARGUMENTATIV*, prezent aproape în orice tip de text, în timp ce la al doilea nivel este vorba despre un *tip de discurs* (= macroact), *DISCURSUL ARGUMENTATIV*, ca opus altor tipuri de text/discursuri (narativ, descriptiv, expozitiv).

În viziunea lui Moeschler, „[…] un discours argumentatif, et c'est là une hypothèse de départ importante, se place toujours par rapport à un contre-discours effectif ou virtuel. L'argumentation est à ce titre indissociable de la polémique” (1987, p. 47). Schema logică generală a unui astfel de tip textual este descrisă astfel de către Mariana Tuţescu (1986, p. 156; vezi şi Adam 1997, p. 104):

Thèse antérieure (implicite)
|
PREMISSE
|
ARGUMENT(S)
| Mais
(alors) CONCLUSION
|
NOUVELLE THÈSE,

cu precizarea că ea nu reprezintă neapărat ordinea secvenţială, având în vedere că există cazuri în care teza se poate afla la sfârşitul sau la începutul textului, ea poate fi explicită sau implicită, ordinea argumentelor poate varia etc. Tipul textual astfel delimitat este predominant (Adam 1985) în textele propagandistice, politice, sindicale, publicitare şi discursul cotidian. Schema, simplificată, ar fi de tipul:

DONNÉES...............ARGUMENTS..............CONCLUSION
PREMISSES |
étayage des arguments
|
GARANT
SUPPORT

(Adam 1997, p. 117).

Ca tip de act (după Moeschler 1985, p. 55-72), actul argumentativ „seamănă” cu cele ilocuţionare („L’acte d’argumentation est un acte réalisé par la présentation d’un énoncé destiné à servir une certaine conclusion”, p. 189), descriptibil în termeni de intenţie, convenţie şi instituţionali. Aceasta înseamnă că: aspectul intenţional al argumentării este de natură constitutivă prin însăşi definiţia relaţiei argumentative (Moeschler 1985, p. 56); caracterul convenţional este asociat celor trei marcatori argumentativi (axiologici, operatori argumentativi şi conectori argumentativi, Moeschler 1985, p. 57); aspectul instituţional „est d’une part lié aux transformations juridiques imposées par cet acte illocutoire, particulier et d’autre part à la nature des mécanismes rendant possible l’argumentation” (p. 58).

Ca tip discursiv, argumentarea se bazează pe actele de discurs *a convinge* şi *a persuada*. Convingerea şi persuadarea funcţionează, oarecum, asemănător – locutorul acţionează asupra interlocutorului şi-l determină să ia o decizie, să-şi schimbe atitudinea sau convingerile, să îndeplinească ceva de bună voie. Relaţia de autoritate nu mai are valabilitate aici decât în măsura în care ea este de natură psihologică. Există totuşi o diferenţă între cele două acte. După Rodica Mihăilă

(1979), a convinge înseamnă a determina pe cineva să creadă adevărul demonstrat sau prelucrat, în timp ce a persuada intervine cu intenția de a-l face pe interlocutor să consimtă la ceea ce i se propune. Cele două acte, în opinia autoarei, nu reprezintă altceva decât două moduri diferite de influențare, două strategii ce vizează schimbarea atitudinii, cu mențiunea că persuasiunea este mai insinuantă, înscriindu-se întotdeauna în seria intențiilor mascate ale locutorului. După Perelman, din punctul de vedere al rezultatelor acțiunii, a persuada este mai mult decât a convinge; pentru el, persuasivă este o argumentare care are valoare pentru un auditor particular; din punct de vedere rațional, a convinge este mai puternic decât a persuada, considerând convingătoare o argumentare ce vrea să obțină adeziunea rațională. Greimas pune totul sub semnul jocului de cuvinte: „a convinge” constă într-o probă cognitivă ce vizează victoria, o victorie pe deplin acceptată de învins, care se va numi „con-vins”.

Discursul argumentativ construit pe aceste tipuri de acte a fost descris ca având nişte trăsături ce-l deosebesc de celelalte tipuri discursive (vezi Tuțescu 1998, p. 383–388):

– Este un *discurs dialogic* (fără a fi neapărat şi dialogal), *interacțional* în sensul că el vizează auditoriul şi este, la rândul lui, oricând susceptibil de un contradiscurs din partea acestuia. Din acest punct de vedere, argumentarea este concepută în cadrul unui model acțional ternar de tipul teoria producerii/receptării – teoria comunicării – teoria acțiunii. Se vorbeşte în acest sens despre „teatralitatea” argumentării (Vignaux 1976) sau „argumentarea ca mise-en-scène”. Prima ar consta nu numai în înscrierea, în mod explicit, a subiectului discursiv în discurs, ci şi în focalizarea subiectului, fie el redus sau augmentat, dezvăluit sau ascuns, în funcție de public. De aici şi necesitatea considerării argumentării ca o „mise-en-scène”, adică înscrierea ei tocmai în această „teatralitate” determinată social. Se vorbeşte chiar şi despre o „concepție scenografică” a enunțării argumentative, fiecare discurs nefiind altceva decât „un simulacru în construcție”, fiecare subiect vorbitor fiind, în realitate, o „mască”. Narativizarea enunțării, concepută ca o „scenografie în interiorul discursului”, implică o interacțiune de nivel semiotic între actanți, proces şi situație, care se realizează la nivelul textului prin operații discursive. Scopul discursului argumentativ va fi atins în momentul în care participanții vor ajunge la o descriere în aceiaşi termeni ai universului de discurs, adică vor alătura fiecărei propoziții aceeaşi atitudine propozițională, ca urmare a unor evenimente ce au produs o schimbare de adeziune la universul epistemic al celui care argumentează. Astfel, sintagmatica discursului argumentativ îşi propune să transforme mulțimea propozițiilor în presupoziții de natură pragmatică, prin aceste presupoziții înțelegându-se propoziții acceptate de către toți participanții la evenimentul discursiv, aparținând universului comun de discurs. Particularitatea, specificul discursului argumentativ în cadrul teoriei interacționale constă în faptul că, în cazul acestui tip discursiv, efectul asupra auditoriului nu se rezumă la simpla recunoaştere sau comprehensiune, ci, în final, trebuie să se

producă o modificare de stare a receptorului, modificare ce poate să constituie raţiunea unui act ulterior. De aceea, discursul argumentativ este numit şi discurs modificator, discurs al schimbării, asigurând trecerea de la posibil la necesar, de la permis la obligatoriu etc., prin modularea sistemului de evidenţe şi convingeri.

– Discursul argumentativ este un *discurs perlocuţionar* şi *persuasiv*. Este bine cunoscută tripartiţia austiniană a actelor de vorbire (Austin 1962) în acte locuţionare (*act of saying*), ilocuţionare (*act in saying*) şi perlocuţionare (*act by saying*). Acestea din urmă se concretizează în ceea ce realizăm sau obţinem prin faptul că spunem ceva: să influenţăm, să descurajăm, să dezinformăm etc. Orice act de vorbire se caracterizează prin aceste trei dimensiuni. Dacă dimensiunea locuţionară vizează formarea enunţurilor în acord cu regulile gramaticale, dimensiunea ilocuţionară (obţinută prin ataşarea unei forţe ilocuţionare) este legată de „valoarea” actului (cerere, ordin, rugăminte etc.). Ea are în text mărci explicite (performativele sau propoziţiile incidentale) sau implicite (ca pur efect al calculului interpretativ al interlocutorului, vezi Rovenţa-Frumuşani 1995, p. 193). Dimensiunea perlocuţionară este singura prin care interlocutorul poate fi influenţat, în mod direct sau indirect şi în grade diferite. Spre deosebire de valorile ilocuţionare care sunt instituţionalizate, efectele perlocuţionare nu sunt convenţionalizate, de aici şi varietatea lor.

După definiţia Rodicăi Mihăilă (1979), discursul persuasiv este un act de vorbire complex, al cărui substrat este de a determina interlocutorul să creadă, să gândească sau să acţioneze în spiritul credinţelor locutorului. Actul care regizează acest tip de discurs este, în mod evident, actul perlocuţionar, care se poate descrie pe modelul cauzativ, conform căruia locutorul sau agentul produce în interlocutor o modificare fie a stării sale mentale sau afective, fie a atitudinii în ceea ce priveşte un lucru sau o acţiune. Relaţia epistemică intersubiectivă de tip persuasiv S1 – S2 sau relaţia „insider–outsider” este „cuplul arhetipal” pentru toate tipurile de dominare cognitivă gen savant–public, profesor–elev, adult–copil, om politic–auditoriu etc. Discursul argumentativ este, astfel, un discurs finalist, structurat în enunţuri sau teze ce se constituie într-un raţionament şi traduc, direct sau mascat, poziţia locutorului pentru a se obţine modificarea universului epistemic şi doxastic al interlocutorului. Se vorbeşte, în consecinţă, despre strategie argumentativă de construcţie a unui discurs, eficienţă argumentativă (materializată în efecte) şi forţă argumentativă ca punct de plecare pentru eficacitatea sa.

– Discursul argumentativ este un *discurs factual-deductiv,* bazat, preponderent, pe raţionamente inferenţiale. Anscombre şi Ducrot susţin că argumentarea trebuie descrisă ca un act împlinit în două etape distincte: enunţarea argumentelor şi actul de inferenţă operat pe parcursul exprimării sau susţinerii concluziei. În argumentare, la fel ca în aluzie, ironie sau insinuare, ceea ce spune locutorul este, de cele mai multe ori, mai mult decât simpla semnificaţie a frazei. Din acest punct de vedere, argumentarea ţine de acel „uzaj indirect” dictat de eficienţa acţională, de principiul cooperării, de normele de interacţiune socială şi

lingvistică şi în care inferenţele sunt întotdeauna necesare în interpretarea discursului. Ea se bazează pe o logică discursivă a limbajului, pe fapte de inducţie, deducţie şi alte raţionamente argumentative care înlănţuie logic propoziţiile constitutive.

Valoarea argumentativă a unei secvenţe de discurs este stabilită inferenţial (Rovenţa-Frumuşani 1995, p. 163) de către interlocutor şi reprezintă rezultatul unui „calcul” al vectorialităţii activităţii discursive. După părerea autoarei, păstrarea orientării argumentative iniţiale ne oferă tipul de argumentare *directă* sau *coorientată*, în timp ce inversarea orientării iniţiale duce la tipul de argumentare *inversă* sau *opozitivă*.

– Discursul argumentativ presupune şi o parte *doxastică*, în măsura în care el relevă opinii admise şi vrea să inducă o schimbare a credinţelor, convingerilor, reprezentărilor interlocutorului. Datorită acestei modificări induse, deşi şi argumentarea este orientată spre acţiune, ea se deosebeşte de ordin sau interdicţie. Argumentarea devine, astfel, un spaţiu privilegiat, aproape „ritualic”, pentru dezbateri polemice, discuţii, controverse. Din acest punct de vedere, ea a fost definită ca „schimb discursiv de opinii diverse şi opuse” (Vignaux 1976), logica sa fiind bazată pe strategii discursive construite de către subiectul care argumentează, în dorinţa sa de a face ca „subiectivul” să devină „obiectiv”. Ca urmare, s-a spus, pe bună dreptate, că argumentarea are caracter *creativ*, caracter născut din această cooperare subtilă între cel care argumentează şi interlocutor, precum şi din interpretarea pe care acesta din urmă o dă discursului. La rândul său, auditoriul este, de multe ori, înclinat să contraargumenteze, spontan, la subiectul discursului. Dacă se presupune că el trebuie să pornească de la nişte „premise receptive”, de genul credulităţii sau al interesului, şi producătorul argumentaţiei pleacă de la anumite prezumpţii şi presupoziţii, judecăţi ce sunt, bineînţeles, prealabile discursului şi se presupune că sunt împărtăşite, sunt comune locutorului şi interlocutorului (desigur, pentru a performa un act reuşit).

În opinia altor cercetători, tipului discursiv argumentativ i-ar fi proprii trăsături precum: orientarea spre interlocutor, situarea sa în planul plauzibilului, al probabilităţii, vizarea unei decizii de tipul adeziune (respingere, activ/pasiv), exploatarea implicitului (recursul la presupuneri, presupoziţii, traseul inferenţial), actualizarea relaţiilor logice de tipul deducţie, inducţie, analogie (vezi Rovenţa-Frumuşani 2000, p. 164), textul argumentativ bazându-se pe un „ansamblu sintetico-semantic de scheme argumentative” (*ibidem*, p. 165).

Discutând structura mai multor subtipuri textuale argumentative, Grize (1981) desprinde două concluzii: pe de-o parte, faptul că partea bazată pe raţionamentul logic propriu-zis este de multe ori redusă şi, pe de altă parte, faptul că, în multe cazuri, deşi suntem convinşi de argumentare şi nu ridicăm contraargumente, nu întotdeauna suntem şi „persuadaţi”. Aceste două constatări îl determină pe autor să deceleze două componente distincte în structura discursului argumentativ:

– componenta explicativă, bazată pe raţionamente, şi

– componenta „seductivă” („séductrice”), bazată pe puncte de vedere proprii, pe aşa-numita „iluminare”.

Componenta explicativă a discursului argumentativ este dată de înlănţuirea logico-deductivă a enunţurilor, înlănţuire ce se supune regulilor semantico-pragmatico-sintactice de constituire a textului. Din punctul de vedere al tipurilor textuale, această componentă este cea care combină în discursul argumentativ tipuri de texte ca demonstrativ, explicativ, injonctiv, chiar şi narativ etc. Poziţia lui Grize în ceea ce priveşte această parte a discursului argumentativ se înscrie în cadrul general al teoriei sale, în care se afirmă, de nenumărate ori, că argumentarea nu este „hazardată", în sensul că ea nu se găseşte la dispoziţia „capriciilor" subiectului creator de discurs, ci, dimpotrivă, ea pretinde un număr de strategii ale raţionamentului, strategii ce trebuie marcate discursiv. Logica proprie limbajului unui astfel de text este construită chiar pe baza acestor strategii discursive. „L'argumentation est théâtralité", adică, afirmă Vignaux, când ţii un discurs în faţa cuiva, trebuie să o faci în aşa fel încât să poţi interveni asupra judecăţii sau atitudinii sale, pentru a-l convinge sau a-l persuada – aceasta înseamnă, de fapt, a-i propune o *reprezentaţie*, în care fiecare are locul lui bine stabilit. De aici, şi structura teatrală a argumentării, în concepţia aceluiaşi autor, alcătuită din *actori*, *proces* (= relaţii între actori şi situaţie, comportament, modalitate existenţială sau acţională), *situaţie* şi *mărci operaţionale*. Discursul argumentativ fiind teatral, prin excelenţă, trebuie considerat ca „punere în scenă" (*mise-en-scène*) pentru cineva; de aceea, de cele mai multe ori, textul trebuie raportat la auditoriu sau la circumstanţele exterioare. Ca urmare, jocurile discursive şi strategiile persuasive marchează, în adâncime, structura discursului. Teatralitatea discursivă este caracterizată printr-o *ordine* interioară, exprimată la mai multe niveluri: ordine a compoziţiei discursive, a problemelor tratate şi a argumentelor dezvoltate (direcţie, gradualitate, amplificare). În concepţia lui Vignaux, aceste probleme determinate de aspectul teatralităţii argumentative concretizate în conceptul de ordine ar acoperi aria operaţiilor retorice. Pe lângă acestea, el postulează şi existenţa unor operaţii logice la nivel discursiv, alcătuite din inferenţe, raţionamente de diverse tipuri: inductive, analogice, modale etc. Acestea din urmă coincid, la nivel sintactic, cu modurile enunţiative ale subiectului, ca modalizare, determinare, temporalitate şi aspect.

Componenta „seductivă" a discursului argumentativ pune în valoare, credem noi, cel mai bine, ideea conform căreia argumentarea reprezintă, de fapt, un anumit mod de a percepe lumea, dublat de un anumit mod de a o exprima lingvistic. Ea se leagă, intrinsec, de partea „creativă" a discursului, de forma pe care o îmbracă strategia discursului şi de forţa, implicită, de persuasiune a subiectului care argumentează. Este vorba, de fapt, de acea „putere de seducţie" cu care trebuie să fie înzestrat orice discurs pentru a-şi atinge scopul propus. A scoate în evidenţă obiectul discursului înseamnă, pe de-o parte, a-i atribui o valoare ce corespunde unei anumite norme (culturală, axiologică, deontică) şi a-i schimba, prin discurs, această valoare, ori de câte ori aceasta se impune. Din punctul de vedere al discursului, şi această componentă se bazează pe o serie de operaţii discursive, materializate în strategii de tipul analogiei, puterii exemplului, argumentului autorităţii, citatului, metaforei etc.

Formele discursului argumentativ sunt multiple, existând o serie foarte largă în spaţiul cuprins între „demonstraţia unui om de ştiinţă” şi „discursul unui vânzător”. Finalitatea este însă aceeaşi. Retorica clasică oferă o astfel de paradigmă a genurilor argumentative – deliberativ, juridic şi demonstrativ, neoretorica oferă un alt gen de clasificare – argumentarea specifică ştiinţelor (în diferite domenii ale cunoaşterii), argumentarea practică (în discursurile politice sau juridice) şi cea cotidiană (în diferite ipostaze ale vieţii de zi cu zi). Ideea că, în final, toate textele comportă o orientare argumentativă globală, un act de discurs explicit sau implicit care rezumă orientarea pragmatică a textului ca întreg (Adam 1990, p. 103), precum şi constatarea prezenţei tipului discursiv argumentativ, ca supraordonat, în aproape toate celelate tipuri de text, ne face să ne punem întrebarea dacă separarea între „tip de act argumentativ” şi „tip de text argumentativ” este justificată sau este vorba mai degrabă despre un gen de finalitate proprie unor tipuri de texte – finalitatea practică –, cea care determină procedeele de bază din text, precum şi funcţiile ce corespund acestora.

În măsura în care subscriem întru totul ştergerii delimitărilor, improprii, credem noi, între discurs (ca activitate de producere) şi text (ca produs al acestei activităţi) şi considerăm *text-discursul* ca un tot unitar (activitate de producere şi produs, în acelaşi timp), diferenţierile (tip de act/tip de text) îşi pierd din relevanţă, textul fiind alcătuit tocmai dintr-un act sau o serie de acte de vorbire coerente, realizate de individ la un moment dat.

Ca urmare, nu considerăm argumentativul ca un „tip de act” prezent în orice „tip de text”, nici ca un „tip discursiv” diferit faţă de alte tipuri, ci s-ar dovedi mai apropriată considerarea „argumentativului” ca un *procedeu* generic de realizare a unor funcţii textuale, în general, şi un procedeu specific dominant din punct de vedere compoziţional în textele practice, în particular. Aceste texte sunt orientate spre valoarea eficienţei lor practice, adică ele trebuie să obţină adeziunea ascultătorului, să-l determine pe acesta să acţioneze într-un anumit fel sau să adopte o anumită atitudine şi, de aceea, funcţia ce corespunde acestei finalităţi practice este funcţia de apel (Bühler) sau conativă (Jakobson), funcţie ce se concentrează asupra ascultătorului. Argumentarea este, credem noi, una dintre strategiile de bază specifice acestui tip de text (dar care se găseşte şi în alte tipuri, fără a fi preponderentă) şi care se realizează, prin modalităţi şi procedee diferite, în texte diferite. De aici, şi diversele forme în care se regăseşte argumentativul în tipologia relaţiilor umane din viaţa noastră practică.

BIBLIOGRAFIE

Adam 1985 = J. M. Adam, *Quels types de textes?,* în „Le français dans le monde”, 192, p. 39-44.
Adam 1990 = J. M. Adam, *Éléments de linguistique textuelle*, [Bruxelles].
Adam 1997 = J. M. Adam, *Les textes: types et prototypes*, Paris.
Austin 1962 = J. L. Austin, *How to do Things with Words,* Oxford.

Dinu 1997 = M. Dinu, *Comunicarea. Repere fundamentale*, Bucureşti.
Grize 1981 = J. B. Grize, *L'argumentation, déduction ou explication*, în *Linguistique et Sémiologie*, Lyon, p. 29-41.
Habermas 1983 = J. Habermas, *Cunoaştere şi comunicare*, Bucureşti.
Marga 1992 = A. Marga, *Introducere în metodologia şi argumentarea filozofică*, Cluj-Napoca.
Mihăilă 1979 = Rodica Mihăilă, *Le discours persuasif,* în RRL, CLTA, p. 51-56.
Moeschler 1985 = J. Moeschler, *Argumentation et conversation. Éléments pour une analyse pragmatique du discours*, Paris.
Moeschler, Reboul 1994/1999 = J. Moeschler, A. Reboul, *Dicţionar enciclopedic de pragmatică*, Cluj-Napoca.
Perelman 1958 = Ch. Perelman, *La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation*, Paris.
Perelman 1970 = Ch. Perelman, *Le champ de l'argumentation*, Bruxelles.
Rovenţa-Frumuşani 1995 = Daniela Rovenţa-Frumuşani, *Semiotica discursului ştiinţific*, Bucureşti.
Rovenţa-Frumuşani 2000 = Daniela Rovenţa-Frumuşani, *Argumentarea. Modele şi strategii*, Bucureşti.
Tuţescu 1986/1998 = Mariana Tuţescu, *L'Argumentation*, Bucureşti.
Vignaux 1976 = G. Vignaux, *L'Argumentation. Essai d'une logique discursive*, Genéve.

Universitatea „Babeş-Bolyai"
Facultatea de Litere
Cluj-Napoca, str. Horea, 31